Chapitre 5
**LA COMBINAISON PRODUCTIVE ET L’ÉVOLUTION DES TECHNOLOGIES**

I – Comment l’entrepreneur choisit-il la combinaison productive ?

A. En tenant compte de contraintes techniques et réglementaires

La combinaison productive désigne la proportion de capital et de travail permettant de réaliser une production donnée.

Les facteurs de production sont complémentaires si seule une augmentation conjointe (et dans des proportions fixes) des quantités de capital et de travail utilisées permet d’accroître la production.

Les facteurs de production sont substituables lorsque, pour obtenir un même volume de production, plusieurs combinaisons productives sont envisageables. La question du choix de la combinaison productive ne se pose donc finalement que dans cette hypothèse.

Les notions de substituabilité ou de complémentarité entre les facteurs de production sont théoriques. Dans la réalité, il n’est jamais possible de remplacer totalement du travail par du capital ou l’inverse.

Le choix d’une combinaison productive est plus ou moins contraint, non seulement par la nature de la relation que les facteurs de production entretiennent, mais aussi par leur disponibilité et par le temps dont dispose l’entrepreneur pour se décider. À court terme notamment, il est difficile d’accroître la quantité utilisée de facteur capital ; l’entrepreneur ne pourra compter que sur ses capacités de production inemployées.

Par ailleurs, la réglementation relative à certaines activités contraint l’entrepreneur dans le choix de la combinaison productive (transport aérien, garde de jeunes enfants, rendement maximal pour produire un vin AOC…).

B. En appliquant le critère de la maximisation du profit

Les entreprises sont en concurrence sur le marché des capitaux. Elles doivent offrir aux actionnaires la rentabilité la plus élevée possible pour obtenir des fonds de leur part. Ainsi, en économie de marché, l’entrepreneur est contraint de maximiser le profit, c’est-à-dire la différence entre les recettes (ou chiffre d’affaires = quantités vendues × prix de vente) et les coûts.

Il existe trois moyens d’accroître le profit : 1) augmenter le prix de vente, 2) augmenter les quantités d’un pourcentage supérieur à l’augmentation des coûts, ou 3) diminuer les coûts (à recettes constantes).

Lorsque l’entrepreneur choisit la combinaison productive, le niveau de production est, en principe, donné. La seule manière d’augmenter le profit est alors de réduire les coûts.

La combinaison productive et l’évolution des technologies. Selon le principe de rareté, l’accumulation de capital engendre mécaniquement une diminution de son prix (relativement au prix du travail). Il en résulte une tendance à la substitution du capital au travail, ce qui est source de destruction d’emplois.

II – Comment mesurer l’efficacité de la combinaison productive ?

A. Par la mesure de la productivité à un moment donné

L’efficacité de la combinaison productive est mesurée par la productivité des facteurs. De manière générale, la productivité met en rapport un résultat avec les moyens mis en œuvre pour l’atteindre. Le résultat en question peut être exprimé en volume ou en valeur.

La productivité du travail consiste ainsi à mesurer la production par unité de travail (que l’on peut exprimer par le nombre de salariés – productivité du travail par tête – ou en nombre d’heures de travail – productivité horaire du travail).

De manière symétrique, la productivité du capital s’obtient en divisant le niveau ou le montant de la production par le capital technique fixe qui en est à l’origine.

L’Insee calcule la productivité « apparente » du travail et du capital car les deux facteurs sont intimement liés (ils sont nécessairement combinés) dans le processus de production. Ainsi, il est très difficile de les isoler pour mesurer l’efficacité de l’un et de l’autre.

Pour l’entrepreneur, la productivité n’est pas un critère pertinent pour choisir la combinaison productive. Par exemple, il n’embauchera pas un salarié dont la productivité est supérieure de 10 % à la productivité moyenne s’il réclame un salaire de 20 % de plus que le salaire moyen. En revanche, il est à la recherche permanente de gains de productivité…

B. Par les gains de productivité à moyen et à long terme

Les gains de productivité désignent l’augmentation de la productivité dans le temps : la production augmente alors que les quantités de facteurs utilisées sont inchangées ; la même production est obtenue avec des quantités moindres de facteurs. Dans les deux cas, le coût unitaire diminue.

Comme l’a expliqué Adam Smith, les gains de productivité sont la conséquence de la division du travail et permettent ainsi la multiplication des richesses. Les gains de productivité ont trois origines principales pour Smith : 1) habileté plus grande du travailleur spécialisé, 2) économie du temps de passage d’une tâche à l’autre, et 3) incitation à améliorer la méthode de production.

Les économistes considèrent aujourd’hui que les gains de productivité proviennent, soit du facteur capital (qui est de plus en plus performant), soit du facteur travail (sur lequel on a investi), soit de la façon dont ils sont associés (fordisme, toyotisme…) Le facteur capital est toutefois le vecteur premier des gains de productivité car il incorpore le progrès technique.

Dans un univers concurrentiel, l’entrepreneur ne peut se soustraire au progrès technique et à la recherche permanente de gains de productivité. La combinaison productive est ainsi, continuellement remise en cause. L’évolution technologique modifie notamment les relations de substituabilité ou de complémentarité qu’entretiennent les facteurs de production, qui ne sont donc pas donnés une fois pour toutes. Dans les activités de service, par exemple, où les facteurs sont réputés complémentaires, on constate le recours croissant à des machines (automates, répondeurs…) Il en résulte des changements dans la nature des emplois offerts et des compétences demandées par le progrès technique et les entreprises. Le travailleur n’a pas d’autre option que de s’adapter.

III – Comment utiliser les gains de productivité ?

A. Dans l’entreprise, en choisissant entre rentabilité et compétitivité

Les gains de productivité peuvent être affectés au profit. Dans ce cas, l’entreprise ne modifie pas son prix de vente et, puisque le coût diminue, les revenus distribués aux actionnaires augmentent. L’entreprise améliore dans ce cas sa rentabilité. En effet, les propriétaires n’ont pas apporté de nouveaux fonds à l’entreprise et ils reçoivent d’elle davantage de dividendes.

Les gains de productivité peuvent aussi être utilisés pour réduire le prix de vente sans entamer la rentabilité. Les actionnaires ne reçoivent pas davantage, mais pas moins non plus. En revanche, l’entreprise améliore sa capacité de résistance à la pression concurrentielle. Elle est plus compétitive et peut même prétendre à accroître ses parts de marché.

L’entreprise peut également récompenser ses salariés en destinant les gains de productivité aux salaires (au moins en partie). La démarche n’est pas « innocente » dans ce cas : l’augmentation de salaire consécutive à la hausse de la productivité est une incitation… à réaliser des gains de productivité ultérieurs.

B. Pour l’économie nationale, en entretenant la croissance

Au niveau macroéconomique, les gains de productivité peuvent être affectés à l’augmentation des revenus (salaires et profits) et/ou à la baisse des prix. Il en résulte une élévation de la demande (consommation des ménages, mais aussi investissement des entreprises étant donné qu’une partie des profits peut être mise en réserves pour autofinancer des investissements).

Les gains de productivité peuvent être à l’origine d’un cercle vertueux dès lors que les nouveaux débouchés qu’ils génèrent permettent d’absorber le surplus de main-d’œuvre dont ils peuvent être à l’origine. La situation est typique des « 30 Glorieuses ». Certains auteurs (les représentants de l’École de la régulation) parlent de « régime de croissance fordiste ».

L’enclenchement d’un cercle vertueux de la productivité exige cependant qu’un certain nombre de conditions soient remplies. Par exemple, le déversement (A. Sauvy) des emplois d’un secteur à un autre n’est ni instantané, ni automatique (exemple de l’ouvrier licencié qui peinera à trouver un emploi dans l’informatique). De même, le partage des gains de productivité doit profiter autant, si ce n’est davantage, aux salariés qu’aux actionnaires (sans quoi la demande stagne).

 1 ECO STMG